

## Megváltozott fogyasztói elvárásokra adott fintech válaszok

*Kerényi Ádám – Molnár Júlia*

*A tanulmány bevezető részében bemutatjuk, hogy a pénzügyi válságra milyen válaszokat adtak az ún. fintech (pénzügy-technológiai) vállalatok szolgáltatásai és termékei, majd bemutatjuk, hogy azok milyen dinamikával terjedtek el a pénzügyi szektor több szegmensében a digitális és mobil technológiák fejlődésének következtében, továbbá hogyan adtak innovatív válaszokat a megváltozott fogyasztói szokásokra. A tanulmány harmadik részében utalunk arra, hogy várhatóan kik lehetnek az elsődleges felhasználói ezeknek a fintech termékek/szolgáltatásoknak. Három különböző vevői csoportot azonosítottunk: (1) akiket a bankok nem szolgálnak ki a megszigorított szabályozói követelmények miatt, (2) a „digitális írástudó” generáció széles fogyasztói rétegét, és végül (3) azokat a fogyasztói szegmenseket, amelyek eddig még sosem kerültek kapcsolatba bankokkal. A tanulmány záró részében csokorba szedjük azokat a lehetséges partnereket, akikkel együttműködve a fintech vállalatok az egyre nagyobb számú, valós és potenciális felhasználók folyton változó elvárásait kellő minőségben ki tudják elégíteni. Ezek – meglátásunk szerint – a következők lehetnek: (1) azok a hagyományos bankok, amelyek nyitottak az innovációra, (2) az egyes nemzeti, nemzetközi intézmények, szabályozók, nemzeti bankok, kormányok, önkormányzatok és (3) technológiai óriásvállalatok, mint például az Amazon, Google, Facebook.*

*Kulcsszavak: fintech, pénzügyi szolgáltatások, fogyasztói szokások, technológiai változás, verseny*

### **1. Bevezetés – a pénzügyi válság hatása a fogyasztói szokásokra**

2008 szeptemberében néhány szakértőt leszámítva a pénzügyi szférában dolgozó vezetők, döntéshozók és alkalmazottak, a pénzügyi rendszerek kutatói és elemzői sem látták előre a Lehman Brothers bankház csődjének várható hatásait. Erre a második világháborút követő időszakban példátlan visszaesésre sem a vállalati szféra, sem a lakosság nem volt felkészülve. A pénzügyi és reálgazdasági válságot követően szerte a világban jelentősen megrendült a bizalom a pénzügyi intézményekkel szemben. A populista politikusok a bankokat és a bankárokat tették felelőssé a válság kialakulásáért.

A lakosságnak a pénzügyi intézmények iránti bizalomcsökkenésével párhuzamosan jelentősen nőtt a bizalma a technológiai intézmények pénzügyi szolgáltatási iránt szinte a világ minden táján (Crabtree 2013, Fujitsu 2016).

Párhuzamosan a gazdasági sokkhatásból való kilábalás korszakával egyre nagyobb teret nyert a technológiai fejlődés is, ami felhajtó erőt biztosított a bankokkal szembeni alternatívát képviselő szolgáltatások és termékek elterjedésére. Ezt jelzi, hogy az ENSZ szakosított ügynöksége, az *International Telecommunication Union* adatai szerint 2015-ben a világon több mint 7 milliárd mobiltelefon előfizetést, és több mint 3 milliárd internethasználó természetes személyt regisztráltak. Az 1. táblázat alapján 2008 és 2016 között a 100 főre jutó mobiltelefon előfizetések száma közel 1,7-szeresére, az internetet használók száma pedig több mint kétszeresére nőtt (ITU 2016).

1. táblázat Infokommunikációs indikátorok alakulása  
2008–2016 között (100 főre vetítve)

Év	Mobiltelefon- előfizetők száma – globális adat	Internet- használók száma – globális adat
2008	60	23
2009	68	26
2010	77	29
2011	84	32
2012	88	35
2013	93	37
2014	97	41
2015	99	44
2016	100	47

Forrás: ITU (2016) adatai alapján

## 2. Fintech megoldások terjedése a pénzügyi szolgáltatások körében

A *fintech* megoldások pénzügyi termékek és szolgáltatások (*finance*), valamint a technológia (*technology*) ötvözése. A *fintech* kifejezés a pénzügyi piacon megjelent digitális szolgáltatásokat és technológiai fejlesztéseken alapuló üzleti modelleket is magában foglalja. A *fintech* szektor térhódítása globális jelenség: az új, nem-banki szereplők, startupok tömeges megjelenése mind a fejlett (Egyesült Államok, Egyesült Királyság), mind a fejlődő piacokon (India, Kína) megfigyelhető. A *fintech* megoldásokat nyújtó szolgáltatók számos banki ágazatban jelentek meg, a legnagyobb gyakorisággal a fizetésben, hitelezésben és a befektetési tanácsadásban.

Azt csak a jövő fogja eldönteni, hogy a mindent elsöprő technikai fejlődés hullámain érkező *fintech* térhódítás milyen sikerrel fog járni, azonban a jelenség eddigi fejlődését érdemes megvizsgálni. A *fintech* szektor térnyerésének talán egyik legfőbb indikátora a szektorba irányuló befektetések összege, ahol radikális növekedés volt megfigyelhető: míg 2008-ban világszerte 1,2 milliárd dollárt fektettek *fintech* innovációkba, 2015-re ez az összeg már 22,3 milliárdra növekedett. Ezt a növekedést a 2. táblázat mutatja be.

2. táblázat Fintech vállalatokba fektetett kockázati tőke –  
2008–2015 között (milliárd \$)

Év	Befektetés milliárd \$
2008	1,2
2009	1,7
2010	1,8
2012	3,2
2013	4,6
2014	12,7
2015	22,3

Forrás: CB Insights, KPMG (2016)

Egy másik indikátor az ebben a szektorban megjelent vállalatok növekvő száma. A *fintech* szereplők számát nehéz megbecsülni, a Crunchbase startup adatbázisa erre tett kísérletet, amely szerint 2016 év végén több mint 20 ezer nem banki startup vállalat tevékenykedik globálisan a pénzügyi és fizetési szektorban (Crunchbase 2016).

Habár számos új és innovatív technológián alapuló megoldás jelent meg a piacon, ezidáig a legígéretesebb és legnépszerűbb *fintech* innovációk – mint az online platform alapú hitelezés, automatizált tanácsadás vagy az új fizetési rendszerek – nem új termékeket vagy üzleti modelleket hoznak létre a pénzügyi szektorban. Ezek a megoldások kihasználva a szabályozás hiányát és az technológia adta lehetőségeket, régi termékeket és szolgáltatásokat nyújtanak hatékonyabban, olcsóbban, gyorsabban, mindezt magasabb ügyfél-elégedettségi szinten, mint a hagyományos banki versenytársak, tehát egyfajta folyamat-innovációt valósítanak meg.

### 3. A *fintech* megoldások térnyerésének lehetséges nyertesei

#### 3.1. A kiszoruló ügyfelek

Online hitelezési platformok hitelt nyújtanak a magas kockázattal rendelkező szegmenseknek (például mikro-, kis- és közepes vállalatok, egyetemisták), akiknek a bankok nem nyújtanak hitelt (De Roure et al. 2016, Blaseg–Koetter 2015). Ezeknek az ügyfeleknek az alternatív platformok olcsó alternatív finanszírozási megoldást nyújtanak.

Az automatizált tanácsadás során olcsó és egyszerű befektetési lehetőséget kínálnak olyan kisbefektetőknek, akik korábban nem, vagy csak magas költséggel jutottak hozzá bizonyos befektetési lehetőségekhez (Chaffee–Rapp 2012).

#### 3.2. „Digitális írástudó” Y-generáció

A tradicionális szolgáltatókkal szembeni elégedetlenség erősíti a *fintech* újítások elfogadását. Ez az attitűd különösen erős a fiatalok körében. Egy felmérés szerint a 30 éven aluliak 33%-a úgy érzi, hogy nincs szüksége bankra, 71% azt mondja, hogy inkább fogorvoshoz mennének, minthogy meghallgassák a bank javaslatát, 73%-uk izgatottabban várja az új pénzügyi szolgáltatásokat a nem hagyományos pénzügyi szolgáltató cégektől, mint például az Amazon, az Apple és a Google (Scratch 2014).

#### 3.3. Banki kapcsolattal nem rendelkező ügyfelek

A hozzáférés a pénzügyi szolgáltatásokhoz a gazdasági és társadalmi életben való részvétel szükséges feltételévé vált. Számos országban mégis sokan nehézségekbe ütköznek, ha megfelelő pénzügyi szolgáltatásokat szeretnének igénybe venni. A pénzügyi kirekesztés leggyakoribb okai közé tartozik a szegénység, valamint az, hogy a pénzügyi intézmények és szolgáltatók túlságosan messzire esnek a lakóhelytől (World Bank 2015). A pénzügyi rendszerből való kirekesztettség nem csak a fejlődő világot sújtja.

Mindezeknek a leküzdésében a *fintech* cégek által kínált megoldások áttörést jelenthetnek. A bankrendszerből kiszorulók számára a technológia fejlődése nyújthat megoldást, például a mobil alapú pénzfizetési számlák, a digitális fizetési megoldások, valamint a hazautalási megoldások lehetőségei.

A Világbank adatai (World Bank 2015) rávilágítanak, hogy a mobil készülékek, illetve mobiltelefon alapú megoldások kritikus szerepet játszanak a banki kapcsolattal nem rendelkezők körében. Afrikában, ahol a felnőtt lakosságnak csupán 25%-ának van bankszámlája, a mobiltelefon alapú pénzfizetési számlákkal a lakosság 12%-a, nagyjából 64 millió ember rendelkezik. Több afrikai országban, mint például Elefántcsontparton, Szomáliában, vagy Tanzániában, a lakosság nagyobb

hányada használ mobil pénzügyi számlát, mint bankszámlát (World Bank 2015). 2025-re a mobiltechnológiák terjedésének következtében a fejlődő országok utolérhetik a fejlett országok jelenlegi pénzügyi befogadási szintjét.

A bankrendszerből kiszorulóknak számára tehát a mobilalapú pénzfizetési számlák, a digitális fizetési megoldások, valamint a hazautalási megoldások olcsó hozzáférést biztosítanak az alapvető pénzügyi szolgáltatásokhoz.

#### 4. Együttműködés a fogyasztókért

A *fintech* vállalatok megjelenése a hitelezés, pénzforgalom és vagyonezelés területén új versenytársakat állított a bankok számára. Ezek az új versenytársak pedig számos komparatív előnnyel rendelkeznek az inkumbens piaci szereplőkkel szemben: újabb technológiát használnak, és mentesülnek számos olyan szabályozás alól, melyek a bankokat kötelezik.

A versenytársakkal való közvetlen együttműködés nemcsak a másik fél technológiai tudásának megszerzésében fontos, hanem ahhoz is hozzájárul, hogy a szereplők saját szakismeretük elmélyítésével új tudásra és képességekre tegyenek szert (Bouncken et al. 2015). Számos tanulmány hívta fel a figyelmet a versenytársakkal való együttműködés és az innováció pozitív kapcsolatára, melynek célja a közös érdekek, szinergiák megvalósítása (Quintana-Garcia–Benavides-Velasco 2004, Gnyawali–Park 2009, Ritala 2012).

Sok piaci szereplő felismerte azonban, hogy a *fintech* cégekkel való együttműködés új technológiai tudás és képességek megszerzésének hatékony módja, valamint a piaci szereplőknek lehetőséget teremtnek új piacokra vagy iparágakba való belépésre. Nem csak bankok, de nagy számú nem banki vállalat és szabályozói testület is partnerséget kötött *fintech* vállalatokkal. A közös érdek megvalósításán túl az együttműködések nyertesei a fogyasztók, akik könnyebben, gyorsabban és olcsóbban tudnak hozzájutni a banki szolgáltatásokhoz.

A *fintech* vállalatok és más piaci szereplőkkel való együttműködésről – legjobb tudomásunk szerint – még nem született alapos elemzés a szakirodalomban. A következő részben rövid esettanulmányokon keresztül mutatjuk be, hogy az egyes piaci szereplők milyen céllal lépnek együttműködésre *fintech* vállalatokkal.

##### 4.1. Bankok és *fintech*ek együttműködése

Habár a *fintech* vállalatok számos esetben közvetlen versenytársként jelentek meg a pénzügyi piacon, számos bank ismerte fel az együttműködés előnyeit. Becslésünk szerint a bankok csaknem 52%-a együttműködik valamilyen formában *fintech*

vállalatokkal<sup>1</sup>. Az együttműködésnek számos formája és célja van. Ebben az alfejezetben számba vesszük az együttműködés legfőbb indokait, és bemutatunk egy-egy példát is.

Egyes bankok a jobb ügyfélkiszolgálás miatt kötöttek együttműködést *fintech* vállalatokkal. A *fintech* vállalat számára lehetőséget biztosít nagyobb ügyfélkör eléréséhez, és az ügyfélszerzési költségek csökkentéséhez. A bankok számára pedig lehetővé teszi, hogy új terméket vagy szolgáltatást ajánljanak ügyfeleiknek, és hozzáférjenek olyan technológiához, mely házon belüli fejlesztésének jelentős idő- és költségvonzata lenne.

Számos példát látunk a piacon az ilyen típusú együttműködésre. A Santander Bank az Egyesült Királyságban partnerségbe lépett az online alternatív hitelező vállalattal, a Kabbage-dzsel. A megállapodás értelmében a Santander a Kabbage online rendszerén keresztül tud napon belül hitelt nyújtani az egyesült királyságbeli kisvállalkozásoknak. A Kabbage automatizált rendszere lehetőséget biztosít, hogy a bank gyorsabban tudja a hitelbírálatait elvégezni, mintha saját rendszerét használná. A hitelbírálatról a Santander Bank dönt, azonban a kockázatelemzéshez felhasználja a Kabbage kockázatelemzési rendszerében elérhető külső adatforrásokat is (mint például közösségi média adatokat), melyekhez korábban nem volt hozzáférése. A megállapodás értelmében a Santander nyújtja a hitelt, míg a Kabbage jutalékban részesül minden egyes új szerződés után.

Habár a két vállalat közvetlen versenytársai egymásnak, az együttműködés mindkét fél számára előnyös, „nyertes-nyertes” (*win-win*) kimenetelhez vezet. A Santander ugyanis új technológiához fér hozzá, melynek köszönhetően jobb kiszolgálást tud nyújtani ügyfeleinek, ezáltal növelve a komparatív előnyeit más piaci szereplőkkel szemben, a Kabbage pedig a Santander piacismeretének köszönhetően hatékonyan tud ügyfeleket szerezni. Az ügyfélszerzésen túl mindkét fél költséget is tud megtakarítani: a Santander az ügyfél-kiszolgálási költségeket, míg a Kabbage az ügyfélszerzési költségeit tudja csökkenteni az együttműködés következtében.

Más bankok befektetésként tekintenek a *fintech* vállalatokra. A legaktívabb bank a Citigroup volt, amely a Citi Ventures nevű intézményén keresztül az elmúlt öt évben már 13 *fintech* vállalatba fektetett be. A Goldman Sachs követte a maga 10 befektetésével, mások mellett a Circle, Motif Investing és Square nevű *fintech* vállalkozásokba (3. táblázat).

---

<sup>1</sup> A világ 150 mérlegfőösszeg alapján legnagyobb, lakossági bankolással is foglalkozó bank mintája alapján. Az információt nyilvános forrásokból és interjúk alapján gyűjtöttük.

3. táblázat Bankok által fintech vállalatokba kihelyezett befektetések száma 2010–2015 között

Bank neve	Fintech befektetés
Citigroup	13
Goldman Sachs	10
JPMorgan Chase	5
Morgan Stanley	3
Wells Fargo	3
Bank of America	2
Credit Suisse	2

Forrás: CB Insights, KPMG (2016)

4.2. Fintech vállalatok együttműködése szabályozó intézményekkel

A szabályozók szerepének vizsgálata a területi korlátok miatt jelen tanulmányban nem lehetséges, azonban egyre több nemzeti és nemzetközi intézmény vállal aktív szerepet a *fintech* vállalatok terjedése érdekében.

Érdemes megemlíteni az angol jegybankot, a Bank of Englandet, amely számos kezdeményezéssel támogatja a *fintech* vállalatokat. A jegybank ugyanis felismerte, hogy a *fintech* vállalatok pozitív hatással vannak a monetáris politikai transzmisszióra, a pénzügyi rendszer ellenállóságára, valamint a jegybank felügyelete alá tartozó pénzügyi vállalatok biztonságos működésére (Carney 2016). Egyrészt külön *fintech* inkubátor programot hozott létre 2016-ban, melynek célja, hogy a jegybank olyan induló vállalatokat támogasson, amelyek a jegybank működéséhez, illetve szabályozói feladatainak ellátásában releváns és hasznos szolgáltatást vagy terméket nyújtanak (például a kiberbiztonság, adatelemzés). Másrészt egyszerűsítette a nem-banki szereplők számára, hogy pénzügyi, fizetési vagy elszámolási engedélyt kapjanak, ezáltal növelve a versenyt és a lehetőséget az új versenytársak számára a pénzügyi piacokra való belépésre.

Egy másik pozitív, említésre méltó példa a Szingapúri Monetáris Hatóság, amely stratégiai céljának tűzte ki a *fintech* közösség támogatását. A hatóság nem csak a szabályozói környezetet tette egyszerűbbé a pénzügyi területeken technológiai innovációt ajánló vállalatok számára, hanem külön irodát is kialakított, ahol a szükséges infrastruktúrával és szakértői háttérrel támogatják az induló vállalkozásokat.

A monetáris politika mellett kormányok és önkormányzatok is próbálnak együttműködni *fintech* vállalatokkal, az előbbire Izrael állam, míg az utóbbira London és Frankfurt hozható pozitív példaként.

A jegybankok és hatósági szervek azonban nem csak az innováció ösztönzése céljából fűzik szorosra az együttműködést a *fintech* cégekkel. Számos országban felismerték ugyanis, hogy a *fintech* vállalatok és új, digitális üzleti modellek megjelenése kétélű fegyver: azon túl, hogy a fogyasztók számára egyszerűbben, olcsóbban és hatékonyabban nyújtanak pénzügyi szolgáltatásokat, számos új kockázati forrást is hordoznak magukban. Ez különösképpen igaz a hitelezési szektorra, ahol az alternatív online hitelezési platformok gyakran a bankrendszer és a banki szabályozói rendszert megkerülve nyújtanak hitelt a lakossági vagy kis- és középvállalkozások számára.

Sokan, köztük Lord Adair Turner, Nagy Britannia Pénzügyi Hatóságának vezetőjeként is felhívta a figyelmet, hogy az online hitelezési platformok magas rendszerkockázatok forrása lehet, amennyiben az egyszerű személyközi hitelezési (*peer-to-peer*) modell helyett a szereplők lehetővé teszik a komplex termékeket, a hosszú és összetett birtoklási láncolatot és a lejáratú összhang hiányát (Turner 2016).

A pénzügyi piacok egészséges és biztonságos működése szempontjából elengedhetetlen a *fintech* szereplők pénzügyi közvetítő rendszerben betöltött szerepének megértése.

#### 4.3. *Fintech* vállalatok és technológiai óriásvállalatok együttműködése

Nem csak a startupok aktivitása növekedett a *fintech* szektorban. Számos nagy, nem banki vállalat kezdett el pénzügyi szolgáltatást nyújtani az elmúlt időszakban. Elsősorban a nagy technológiai vállalatok bizonyultak sikeresnek. Ezek a vállalatok ugyanis számos olyan tulajdonsággal bírnak, melyek segítségével eredményesen tudják leküzdeni a bankpiaci belépési korlátokat: kiterjedt ügyfélkörrel rendelkeznek, erős hírnevük van és megfelelő IT infrastruktúrát üzemeltetnek. A technológiai vállalatok elsősorban olyan pénzügyi szolgáltatásokat nyújtanak, melyek közvetlenül kapcsolódnak fő tevékenységükhöz, nem túl tudásigényesek és nem tárgyai szigorú szabályozásnak. Leggyakrabban fizetési szolgáltatásokat ajánlanak meglévő ügyfeleiknek, azonban több példa van rá, hogy hitelezésben is részt vesznek.

Néhány, általunk relevánsnak ítélt vállalatra vonatkozó ilyen jellegű információt a 4. táblázat foglalja össze.



4. táblázat Példák technológiai vállalatok által nyújtott pénzügyi szolgáltatásokra – 2009–2016 között

Indulás éve	Vállalat neve	Pénzügyi termék/szolgáltatás
2009	EBay	Venmo – mobiltárca szolgáltatás, melyen keresztül felhasználók mobiltelefon tudnak egymásnak utalást kezdeményezni.
2011	Google	Google Wallet – mobiltárca és mobiltelefonos fizetési megoldás, melyben a felhasználók meglévő bankkártyáinak, hitelkártyáinak, és hűségkártyáinak virtuális mását tárolhatja és használhatja. A szolgáltatásnak jelenleg nagyjából 16 millió felhasználója van, mely ez idáig csak az Egyesült Államokban elérhető.
2012	Amazon	Amazon Loans – rövidlejáratú, folyószámlahitel szolgáltatás az Amazon platformján értékesítő kiskereskedők számára.
2013		Amazon Payment – elektronikus pénzkibocsátó intézmény és elektronikus tárcaszolgáltatás, mely elektronikus pénzzsámla nyitás és kártyás fizetési adatok regisztrálását követően lehetővé teszi, hogy a felhasználó több internetes kereskedő felé fizetéseket hajtson végre.
2014		Amazon Wallet – mobiltárca és mobiltelefonos fizetési megoldás, melyben a felhasználók meglévő bankkártyáinak, hitelkártyáinak, hűségkártyáinak és ajándékkártyáinak virtuális mását tárolhatja és használhatja.
2015	Facebook	Messenger Payments – felhasználók közötti azonnali, közvetlen átutalási szolgáltatás a csevegő alkalmazás használói részére. Jelenleg csak az Egyesült Államokban érhető el.
2016		E-money licence – A Facebook elektronikus pénzt kibocsátó engedéllyel rendelkezik Írországban, azonban egyelőre még nem ajánl egyéb szolgáltatást az ügyfeleknek.

Forrás: saját szerkesztés a szerzők saját gyűjtésének adatai alapján

## 5. Összefoglalás

Az elmúlt években a gazdaság számos szegmensében jelentős újítások mentek végbe elsősorban az internet és digitális technológiák okozta alacsonyabb belépési küszöbnek, a digitális üzleti modellek vállalkozásindítási és működési költsége csökkenésének, valamint a fogyasztói szokások változásának köszönhetően. Ez alól a pénzügyi szektor sem volt kivétel. Az elmúlt évtized egyik legjelentősebb jelensége a pénzügyi szektorban az óriási számban megjelenő új szereplők, a *fintech* vállalatok térnyerése.

A jelen tanulmányban bemutattuk, hogy a fogyasztói szokások, attitűdök mily módon változtak meg a bankolásban és mindez hogyan járult hozzá a *fintech* szektor létrejöttéhez. A *fintech* megoldások térnyeréséhez jelentősen hozzájárult, hogy mind a fejlett, mind a fejlődő országokban az internet és a mobiladaptáció jelentős mér-

tékben növekedett. A *fintech* megoldások jellemzően a technológia adta lehetőségeket kihasználva régi termékeket és szolgáltatásokat nyújtanak hatékonyabban, olcsóbban, vagy gyorsabban. Ennek ellenére a térnyerésük egyes fogyasztói szegmensekben eltérő intenzitással ment végbe. A *fintech* megoldások elsődleges nyertesei a technológiára fogékony fogyasztók (elsősorban a fiatalok), valamint azok a fogyasztói csoportok, amelyek korábban nem vagy csak korlátozott mértékben fértek hozzá a pénzügyi termékekhez és szolgáltatásokhoz.

Habár a *fintech* vállalatok sok esetben közvetlen versenytársként jelentek meg a piacon, számos piaci szereplő felismerte, hogy a *fintech* cégekkel való együttműködés új technológiai tudás és képességek megszerzésének hatékony módja, valamint lehetőséget teremt a piaci szereplőknek új piacokra vagy iparágakba való belépésre. Nem csak bankok, de számos nem banki vállalat és szabályozó testület is partnerséget kötött *fintech* vállalatokkal. A közös érdek megvalósításán túl az együttműködések nyertesei a fogyasztók, akik ezáltal könnyebben, gyorsabban és olcsóbban tudnak hozzájutni a banki szolgáltatásokhoz.

### ***Felhasznált irodalom***

- Blaseg, D. – Koetter, M. (2015): *Friend or foe? Crowdfunding versus credit when banks are stressed*. Halle Institute for Economic Research Discussion Paper 8. Halle, Germany.
- Bouncken, R. B. – Gast, J. – Kraus, S. – Bogers, M. (2015): Coopetition: A Systematic Review, Synthesis, and Future Research Directions. *Review of Managerial Science*, 9, 3, pp. 577–601.
- Carney, M. (2016): *Enabling the FinTech transformation: Revolution, Restoration, or Reformation?* Mansion House, London.
- CB Insights, KPMG (2016): *The Pulse of Fintech Q2 2016: Global Analysis of Fintech Venture Funding*. hely nélkül.: KPMG International and CB Insights.
- Chaffee, E. C. – Rapp, G. C. (2012): Regulating Online Peer-to-Peer Lending in the Aftermath of Dodd–Frank: In Search of an Evolving Regulatory Regime for an Evolving Industry. *Washington & Lee Law Review*, 69, 2, pp. 485–533.
- Crabtree, S. (2013): *European Countries Lead World in Distrust of Banks*. <http://www.gallup.com/poll/162602/european-countries-lead-world-distrust-banks.aspx> Letöltve: 2016.11.24.
- Crunchbase (2016): *Crunchbase Companies Statistics*. <https://www.crunchbase.com/app/search/companies> Letöltve: 2016.11.23.
- De Roure, C. – Pelizzon, L. – Tasca, P. (2016): *How Does P2P Lending Fit Into the Consumer Credit Market?* Bundesbank Discussion Paper No. 30.
- Fujitsu (2016): *The Fujitsu European Financial Service Survey 2016*. <http://www.newpaceofchange.com/> Letöltve: 2016.09.25.

- Gnyawali, D. R. – Park, B.-J. (2009): Co-opetition and Technological Innovation in Small and Medium-Sized Enterprises: A Multilevel Conceptual Model. *Journal of Small Business Management*, 47, 3, pp. 308–330.
- ITU (2016): ICT Indicators database. International Telecommunication Union.
- Quintana-Garcia, C. – Benavides-Velasco, C. A. (2004): Cooperation, competition, and innovative capability: a panel data of European dedicated biotechnology firms. *Technovation*, 24, 12, pp. 927–938.
- Ritala, P. (2012): Coopetition Strategy – When is it Successful? Empirical Evidence on Innovation and Market Performance. *British Journal of Management*, 23, 3, pp. 307–324.
- Scratch (2014): *The Millennial Disruption Index*. <http://www.millennialdisruptionindex.com/>  
Letöltve: 2016.09.26.
- Turner, A. (2016): *Speech a LendIT Europe londoni rendezvényen*. <http://p2pfa.info/lord-adair-turners-speech-to-lendit-europe-2016> Letöltve: 2016.09.25.
- World Bank (2015): *The Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World*. World Bank Policy Research Working Paper 7255.